

Analyse Transactionnelle et PNL

Lien : https://innov-maroc.com/formation/analyse-transactionnelle-et-pnl

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP33

CATÉGORIE
PNL et Analyse Transactionnelle

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Clarifier ses objectifs pour mieux les atteindre
- Mieux se situer et se développer au sein de l'organisation
- Utiliser les outils de PNL et de l'AT pour s'adapter plus rapidement à toutes situations
- S'adapter efficacement à tous ses interlocuteurs
- Appliquer ces outils pour mieux se connaître, développer son efficacité et mieux gérer son équipe

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Responsables marketing, chefs de produits et chefs de marché
- Chef de vente, Directeur de zone, Responsable Régional, Superviseur, chef d'équipe, Commercial
- Managers opérationnels
- Responsables d'équipe
- Responsables de Pilotage

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / S’approprier les bases de la PNL et de l'Analyse Transactionnelle (AT)

- Le couple PNL - AT, c'est quoi ?
- Origines, Fondements, La modélisation de l’excellence
- Les présupposés
- Comment l'appréhender ? Techniques et entraînements

2 / PNL - AT et Structures de la pensée

- Pensée et perception : mieux comprendre les liens
- Construction de la réalité et réactions personnelles
- Dvelopper nos fonctions sensorielles
- Les indicateurs externes
- Les prédicats : les identifier, les utiliser, les développer
- Les mouvements oculaires à observer et analyser PNL

3 / PNL - AT et Communication efficace

- Règles d'or et et Savoir Faire
- S’ajuster à l'interlocuteur : "la synchronisation"
- Coordonner sa communication verbale et non verbale
- S'adapter au langage de l'autre
- S’intéresser aux émotions de l’autre : "la calibration"
- Observer finement son interlocuteur

INNOV MAROC

- Décoder ses ressentis

4 / PNL - AT et management

- S'adapter à son équipe
- Tenir compte de l'histoire d'une équipe et se faire accepter
- Connaître les représentations mentales de ses collaborateurs
- S'adapter aux différentes personnalités
- Comprendre la motivation d'équipe et les motivations individuelles
- Transformer un problème en objectif : "la stratégie d'objectif"
- Définir un but réaliste et se motiver pour atteindre son but
- Présenter ses idées en souplesse : "les recadrages"

5 / Identifier son style de management

- Analyse des conditions d'efficacité en fonction de votre style
- Analyse des situations rencontrées et des profils de collaborateurs
- Analyse des compétences et de l'engagement

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

Prochaines dates programmées

17 au 18 Nov. 2026	Distanciel
02 au 03 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
29 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC